

Önsöz

Bir söz vardır, der ki; 'En büyük yetenek tek sözcüğün yeteceği durumlarda, iki sözcük kullanmamaktır.'

Bu yüzden bu kitabı mümkün olduğunca sade bilgileri öne çıkartarak kısa yazmaya çalıştım.

Teşekkürler,

Sevgiyle, Hakan MENGÜÇ.

http://www.hakanmenguc.org
iletisim@hakanmenguc.org



Profesyoneller için HİPNOZ KİTABI

Hakan MENGÜÇ

Hipnoz Nedir?

Hipnozu Tanımlamak?

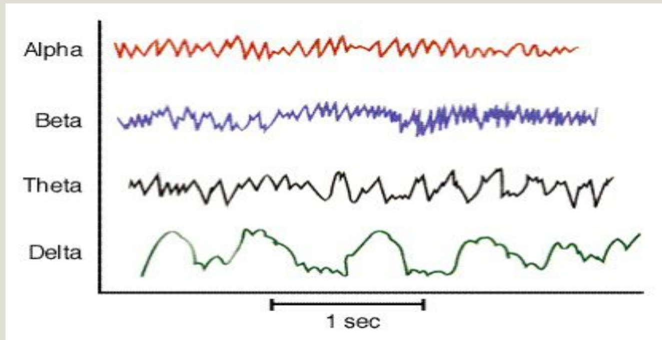
Terapi ve meditatif çalışmalarda kullanılan hipnoz beynimizin alfa ve teta aralığında yaşadığımız, genel olarak her şeyin bilincinde olduğumuz ve bedenimizin tamamen gevşemiş olduğu bir konumdur. Bu tür durumlarda telkine daha açık bir halde olduğumuz için, hipnoz bir çok tedavide yardımcı araç olarak kullanılır.

Beyin dalgaları Elektro Ensafalo Grafi (EEG) cihazı ile ölçülebilmektedir.

Genel olarak bilinen 4 beyin dalgamız vardır.

- **Beta:** Uyanık anlarda.
- **Alfa:** Gevşemiş ve rahatlamış olduğumuz anlarda.
- **Teta:** Uykuya yakın durumlarda, uyukladığımız durumlar.
- **Delta:** Derin uyku sırasında.

Bunun dışında kullanılan hipnoz yöntemleri de vardır fakat biz bu kitapta terapide kullanılan hipnozu inceleyeceğiz.



Hipnoz Ne Değildir?

Pek çok insan hipnozu, sahne hipnozu görüntüleri ile tanıdığı için, oradaki insanların bilincini hipnoz sırasında yitirdiğini düşünür, halbuki böyle bir durum yoktur. Hipnoz sırasında insanların büyük bir çoğunluğu bilinçli halde olur, bazı insanlar olan bitenleri hatırlamayacak seviyeye gelir ama genel olarak hipnoz sırasında kişiler bilinçli bir haldedir.

Unutmayalım;

- Hipnoz uyku değildir,
- Hipnozda bilinç kaybolmaz,
- Hipnozdan uyanamama diye bir şey yoktur,
- Kişi hipnoz anında kontrolünü kaybetmez,
- Hipnozda size istemediğiniz bir şey yaptırılamaz,
- Hipnozda kimseye söylemediğiniz sırlar açığa çıkmaz.

Bilimsel araştırmalar her 90 dakikada bir hafif hipnotik trans anlarına girdiğimizi söylemektedir, bunun nedeni ise bedenin kendini gevşetmek istemesi. BBC'nin Hipnoterapi belgeselinde hipnozla ilgili daha fazla bilgi öğrenebilirsiniz.

Dikkat Edilmeli…

- Hipnoz, sadece bir hipnoz uzmanı tarafından yapılmalı.
- Sara, panik atak ve yeşil reçete kullanan hastalar, sadece kendi aile hekimleri veya doktorlarının rıza ve onayı ile hipnozu denemeli.
- Hipnoz danışmanı, danışanlarının güvenliği için sadece kendi uzmanlık alanı üzerine çalışmalı.

Bilinçaltının Kayıt Özellikleri 1

1- Doğru – yanlış, ahlaklı – ahlaksız, gerçek – hayal gibi ayrımların farkında değildir. Bilinçaltı bir bilgisayar programı gibidir sadece verilerle ilgilenir. Veri hakkında yorum ya da değerlendirme yapmaz.

2- Bilinçaltı genellemeler yapabilir hatta bunu sıklıkla yapar. Örneğin sizinle kavga eden arkadaşınızın adı Ali ise, tüm Ali'lerin kavgacı olduğuna inanabilir.

3- Bilinçaltı anı yaşar, geçmiş yada gelecekten bir şey anlamaz, onun için sadece an vardır.

4- Bilinçaltının duyduğu kelimeyi cümleden bağımsız olarak kayıt edebilme özelliği vardır. Örneğin sigarayı bırakmak istiyorum deyince sadece sigara kelimesini kayıt edebilir, sigara kelimesine tepki verebilir. Bırakmak ve istiyorum kelimeleri ile sigarayı yan yana getirebileceği gibi, eğer sigara ile ilgili güçlü bir bağlantıları varsa sadece bu kelimeyi de duyabilir.

5- Bilinçaltı değişimden nefret eder, hiç bir şeyin değişmesini istemez. Değiştirmek istediğinizde tepki koyabilir ve sizi değişimden vazgeçirmek için tüm silahlarını kullanabilir.

6- Bilinçaltı rüyalarla kendini düzenler ve sıkışmış enerjileri ortaya çıkartarak kendisini rahatlatır.

7- Bilinçaltı sembollerle konuşur, kelimelerden fazla resimlere tepki gösterir.

8- Bilinçaltı ilk 5 yaşa kadar temel özelliklerini, kayıtlarını tamamlar. Bundan sonra kendi kayıtlarına uygun yeni verileri kabul eder. Diğer verileri girmek için doğru ve ısrarlı çalışmalar yapmak gereklidir.

9- Bilinçaltında çağrışım en önemli etkilerden birisidir. Sürekli bir şeyler ona başka bir şeyleri çağrıştırır bir dosya başka bir dosyayı açmasını sağlar.

Bilinçaltının Kayıt Özellikleri 2

10- Bilinçaltı aynı anda bir çok işlemi yapabilir, bir çok veriyi işleyebilir, otomatik olarak bir çok işlevi yerine getirebilir. Kapasitesi çok geniştir.

11- Bilinçaltı kolektif bilinçaltı ile bağlantılıdır, bu nedenle başka insanların bilinçaltından da etkilenir.

12- Bilinçaltının espri anlayışı yoktur, şakadan anlamaz. Söylenen herşeyi gerçek kabul eder.

13- Bilinçaltı duygusal değildir ama duyguların enerjisinden bire bir etkilenir. Kimsenin bilinçaltı merhametli değildir ama merhamet duygusu bilinçaltında bir çok çağrışım yapabilir, bir çok veriyi harekete geçirebilir ve kişinin kararlarını etkiler.

14- Bilinçaltı aynı küçük bir çocuk gibi, ısrarcı ve sabırsızdır. İstediği bir şey hemen olsun ister ve ne olursa olsun ısrara devam eder. Bir davranış kişiye zarar verse bile bunu ısrarla yapabilir çünkü bilinçaltında doğru yanlış, zararlı zararsız gibi kavramlar yoktur, salt istek vardır. Bir çok kişinin kendisine zarar veren ilişkilere, alışkanlıklara ve davranışlara devam etmesinin altında bu dinamik vardır. Eğer bilinçaltını değiştirmek istiyorsanız siz ondan daha fazla ısrarcı olmalısınız. . Kolektif bilinçaltına ve dolayısı ile kolektif bilince bağlı olduğu için bunu yapması çok kolaydır. Eğer bilinçaltınız fakirliği hak ettiğinize inanıyorsa bunu gerçekten deneyimlemeniz için gerekli şeyleri yapacaktır, buna emin olabilirsiniz.

Bilinçaltı sembollerle konuşur, kelimelerden fazla resimlere tepki gösterir.



Bilinçaltının Kayıt Özellikleri 3

15- Bilinçaltı asla dinlenmez, uyumaz ve çalışmayı bırakmaz. Kişi yaşadığı sürece işlem yapmaya devam eder.

16- Bilinçaltının abartıcı bir doğası vardır. Özellikle korkuları abartarak kişinin kaygı düzeyini yükseltebilir.

17- Bilinçaltı sürekli tekrarlara karşı duyarlıdır. Bir düşünceyi, duyguyu yada cümleyi sürekli tekrar ederseniz bunu en sonunda kayıt eder.

18- Bilinçaltı kişinin hissettiği nefret gibi olumsuz duyguları kayıt eder ve bu duyguları uygun bir ortamda ortaya çıkartır. Bilinçaltı için intikamı sever diyemeyiz ama içindeki nefreti açığa çıkartmak için bir yol bulur diyebiliriz.

19- Bilinçaltı ince ayrımlar yapmakta zorlanabilir. Örneğin bilinçaltı için parasını sokakta düşürmek için iflas etmek aynı anlama gelebilir, çünkü ikisinde de para kaybı vardır.

20- Bilinçaltının dili 5 yaşında bir çocuğun dilidir, sade ve açık anlatımlardan anlar.

21- Bilinçaltı kişinin tutumlarını ve davranışlarını direk etkiler. Sahip olduğu kayıtlara göre kişinin tepkiler vermesini ve kararlar almasını yönlendirir. Örneğin bilinçaltında ben başarılı bir insanım kaydı olan bir insan kendisine başarı getirecek işlere otomatik olarak yönlenir, sonu başarılı olacak kararlar verir ve onu başarıya taşıyacak durumları hayatına çeker.

22- Bilinçaltı bütün bu özelliklerinin dışında kendi kayıtlarına uygun olayları gerçekleştirmek için durmadan çalışır. Kendi inançlarını kişinin hayatına çeker ve inandığı herşeyin gerçek olması için çalışır

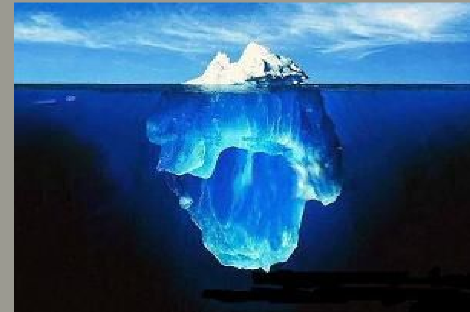
Bilinçaltının Kayıt Özellikleri 4

23- Bilinçaltı bilinçli zihinden emir alır. Burada ya siz bilinçli olarak bilinçaltına emirler verirsiniz ya da bunu bilinçsizce yaparsınız ama mutlaka yaparsınız. Eğer bilinçli bir şekilde emir vermeyi başarırsanız bilinçaltındaki verileri değiştirebilir, yeni veriler girebilir ve bilinçaltınızın sizin istediğiniz hayatı gerçekleştirmesi için çalışabilirsiniz.

24- Bilinçaltınızda bir çok kayıt birbiri ile bağlantılıdır. Bir kayıt diğerini etkiler, tetikler açığa çıkartır. Bir çok korku başka bir korku ile bağlantı halindedir. Bu nedenle bilinçaltına bütünsel olarak bakmak gerekir.

25- Bilinç daha fazla tümevarımlı, bilinçaltı ise tümdengelimli düşünme eğilimindedir.

26- Bilinçaltının sanatsal yetenekleri vardır, üretim yeteneği çok gelişmiştir ve hayal gücüne sahiptir. Ancak tek sorun hayal ile gerçeği ayırt edememesidir. Eğer kişi kendi hayallerini bilinçli olarak kurmazsa bilinçaltı için bunlar katı bir gerçek olacaktır.



Dr. Sigmund Freud, Bilinçaltını buzdağına benzetir; 'Suyun üstündeki %10'luk kısım Bilinç, suyun altındaki %90'lık kısım ise bilinçaltıdır.' der.

Hipnozun 5 Temel Kolu

Dünya'da Uygulanışı

Danışmanlık anlamında kullanılan her türlü hipnotik çalışma, dünya literatüründe 5 aşamalık bir sistemle anlatılır ve bu şekilde uygulanır.

Bu aşamaların her biri kendi için ayrı bir öneme sahiptir. Şimdi bunları inceleyelim.

5 Aşama

1) Pre Talk (Ön Konuşma)
2) Convincers (İkna Ediciler)
3) Induction (İndüksiyon)
4) Deepener (Derinleştirme)
5) Suggestion (Telkin Verme)

Kısa Açıklamalar

Birazdan yukarıdaki her aşamanın alt kollarını göreceğiz ve bunların nasıl / neden işe yaradıklarını inceleyeceğiz.

Hipnoz uzmanları yukarıdaki herhangi bir maddeyi doğru bir şekilde geçemediklerinde, o hipnotik seansta sorun yaşamaktadırlar.

1) Pre Talk

Pre Talk (Ön Konuşma)

Her hipnotik rutin ön konuşma ile başlar. Ön konuşma, yapacağınız görüşmenin en önemli kısmıdır. Çünkü insanların bilinçaltı, ilk karşılaştığı 2-3 dakika içinde karşıdaki tarafı analiz eder ve onun hakkında bir karara varır. Sonra bu kararı değiştirmek çok zordur. Bu yüzden ilk izlenim son izlenimdir diye bir söz vardır.

Neden İlk Görüş Bu Kadar Önemli?

Beynimiz (ya da bilinçaltımız) koruma amaçlı her karşılaştığı insanı Değer-Kural-İnanç süzgecinden geçirip analiz eder ve onun hakkında bir karara varır. Fakat sürekli analiz onu yorduğu için ilk görüşmeninin ilk dakikalarında hızlı bir sorgulama yapar, bir karara varır ve bir daha önemli bir şey olmadıkça sorgulamaz. Bu yüzden insanlarla ilk karşılaştığımız anlar çok önemlidir. Çünkü bilinçaltı değişimden nefret eder ve aldığı kararları kolay kolay değiştirmez.

Peki Pre Talk'ta dikkat etmemiz ve uygulamamız gerekenler nelerdir?

Pre Talk'ın 3 Aşaması

A) Uzmanlık
B) Güven
C) Uyum



Pre Talk'ın 3 Aşaması

A) Uzmanlık

Bir hipnotist ya da hipnoterapist ilk olarak karşı tarafa uzmanlığını belli etmeli, sonradan görüceğimiz konularda uzmanlığı neden belli etmenin önemli olduğunu daha iyi anlayacaksınız.

Peki uzmanlığınızı nasıl belli edersiniz?

İlk konuşmanız sırasında, konuşmanın içine doğal bir şekilde bu işi kaç senedir yaptığınızı veya nerelerden eğitim aldığınızı katabilirsiniz.

Ayrıca odanıza astığınız sertifikalar bunu kendiliğinden söyleyebilir.

Bir hipnoterapist tanıdığım odasında 40'a yakın sertifika bulundurur ve odaya girmeden önce danışanın orada 5-10 dakika geçirmesini sağlar. Odada bekleyen danışan etrafı incelerken otomatik olarak karşı tarafın uzmanlığını kabul eder.

İnsanlar aksini reddetse de uzmanlığa çok önem verirler. Çoğu insan sadece doktor sıfatı veya sertifikası var diye bir çok insanın sözlerini sorgulamadan dinler ve uygular. Hepimizin yetiştirilmesine bu bir parça bulaşmıştır. Bu yüzden uzmanlığınızı abartmadan, kibar bir şekilde karşı tarafa belli etmek önemli bir hamledir.



Güven

B) Güven

Pre Talk'ta ikinci kısmı güven oluşturmadır.

Hipnoz insanların zaten korktuğu, çekindiği bir konu olduğu için, hipnoz uygulayan kimse mutlaka güven sağlamalıdır.

Bazı doktorlar hasta ile aralarında hiç bir bağ kurulmaması gerektiğini düşünürken, bir hipnoz uygulayıcısı böyle davranmamalıdır. O otoriter tavrını korurken aynı zamanda kibar olmalı, fakat otoriter ile kibarlık arasındaki dengeyi de çok iyi korumalıdır. Çünkü ikisi de seansa zarar verir.

Güveni oluştururken dikkat edilmesi gerekenler;

- İlk karşılamaya dikkat etmeli.
- Danışana oturacağı yeri kibarca göstermeli.
- Daha önce yaptığı çalışmalardan ve o çalışmaların çok rahat ve başarılı geçtiğinden bahsetmeli.
- Yüzünde bir tebessüm ile karşılamalı ve konuşmalı. (Örnek için Dr. Milton Erickson'ın internet üzerindeki danışanı karşılama videosunu izleyebilirsiniz.)

Güven Rahatlatır!

Güven danışanı rahatlatır ve seans sırasında vücudunu kasmasını engeller. Kasılı bir vücut aynı zamanda kasılı bir zihin demektir. Zihin-Vücut paralel çalışır.



Pre Talk'ın 3 Aşaması

C) Uyum

Bir iletişim kurduğumuzda 3 şey kullanırız.

Kelimeler-Tonalite -Beden Dili

Şimdi soruyorum, sizce iletişim yüzde kaçı kelimeler? Yüzde kaçı beden dili ve tonalite?

- Kelimeler %7
- Tonalite %38
- Beden Dili %55

(Bu çalışmayı Psikoloji Profesörü Albert Mehrabian 1971 yılında yapmıştır ve daha sonra yapılan araştırmalar da bu çalışmayı desteklemiştir.)

Yukarıdaki sonuçlardan görüyoruz ki, kelimelerin önemi %7'ken Tonalite ve Beden Dili%93'ü oluşturuyor. Bu yüzden tarihin en etkili hipnozcuları,

- Konuşurken ses tonlarını karşıdaki danışanın ses tonu ve hızına yakın bir hale getirirler.
- Ve beden dilllerini de karşıdaki insanla uyumlu bir hale getirirler.

NLP'nin kurucuları Dr. Richard Bandler ve John Grinder, tarihin en iyi hipnozcularından biri olan Dr. Milton Erickson'ı modellerken en ustalıkla yaptığı şeyin ses tonu ve beden uyumu olduğunu keşfettiler. Ayrıca bu özelliğin zamanın en iyi aile terapisti olan Virgina Satir'de de olduğunu keşfedip, bu tekniği NLP sisteminin içine Pacing and Leading olarak eklemişlerdir.

Uyum



Uyum ve Otorite

Danışanlarla uyum demek onlarla her anlamda uyum demek değildir. Mesela bir eğitmen bilgi verirken mutlaka bunu ayakta vermeli, çünkü bilinçaltımız göz hizamızdan daha yukarıdan gelen bilgileri, bizimle aynı seviyedeyken gelen bilgilere göre daha çok önemsemektedir.

2) Convincers

İkna Ediciler

Convincers Türkçe'ye tam anlamıyla çevrilmesi zor bir kelime olsa da, onu kısaca İkna Ediciler olarak çevirebiliriz.

Peki ne demek ikna ediciler?

Pre Talk kısmında kişiye genel anlamda güven veren hipnozcu, bu kısımda onu yapacağı çalışmanın etkisine ve daha sonra kendi uzmanlığının etkisine inandırmalı.

Pek çok insan benim bu bu konuda ayrıca bir uzmanlığım olduğunu bilir, zira katılımcılara çok ilginç uygulamalar yaptırarak hem kendimin hem de hipnozun etkisini gösteririm. Aynı zamanda profesyoneller için bazı özel uygulamaları da sadece birebir çalışmalarımda gösteriyorum. Şu anda bir çok eğitmen bunu kendi çalışmalarında kullanıyor.

Peki hipnozcular İkna Edici etkiyi hangi yollarla kullanıyor?

En çok kullanılan iki yöntem,

A) Daha Önceki Bir Videonun İzlenmesi

B) Telkine Yatkınlık Testleri



İkna Ediciler

A) Daha Önceki Bir Videonun İzlenmesi

Hipnoz uygulayan bir çok doktor bu tekniği kullanır. Daha önceden videoya kaydettiği vaka örneklerini ilk önce danışana izlettirir. Danışan burada hem hipnozun gerçekleştiğini görür, hem hipnozcunun başarılı bir hipnoterapist olduğunu görür, hem de videoyu izlerken etkilenir ve şimdiden hipnoza hazır bir hale girmeye başlar.

Biz insanlar genellikle okuduğumuza ve duyduğumuza değil, gördüğümüze inanırız. Çünkü beynimizin %30'luk bir kısmı görme duyusuna ayrılmıştır ve gördüklerimizden daha çok etkileniriz. Bu yüzden video izlettirmek dünyada da yaygın bir yöntemdir ve karşı tarafın ikna olmasını sağlar.

Bilinçaltının özelliklerini incelerken hatırlarsanız bilinçaltının değişimi hiç sevmediğinden bahsetmiştik. Bu yüzden bilinçaltı çok etkilenmediği sürece, sürekli eski bahaneler üretecektir ve bu bahaneleri kırmanın en güzel yönü görsel bir şey yapmak veya izlettirmektir.

Duyu Testi

Beynimizin %30'luk kısmı görme duyusuna ayrılmıştır, bu yüzden beynimiz diğer duyular arasında bir seçim yapması gerektiğinde görme duyusunu seçer ve ona güvenir. Google'a Hakan Mengüç Duyu Testi' yazarsanız bu konudaki videomu görebilirsiniz.



2) Convincers

B) Telkine Yatkınlık Testleri

50'e yakın telkine yatkınlık testi bulunmaktadır ve bunlar çoğaltılabilir de. Ben sizinle sadece 3 tanesini paylaşacağım.

ψ **Tuğla / Balon**

Lütfen iki elinizi uzatın ve gözleriniz kapatın.
Şimdi sağ elinizin avucu aşağı, sol elinizin avucu yukarıya baksın.
Sağ bileğinize uçan bir balonun bağlandığını, sol elinize de ağır bir tuğlanın konduğunu hayal edin.
Balon yukarı doğru yükselirken, tuğlanın ağırlığı da sol elinizi aşağıya doğru indirmeye başlıyor.
2-3 dakika sonra gözlerinizi açın ve ellerinizi kontrol edin.

Not: Bu çalışma en çok kullanılan testlerden birisidir. Hayal gücü güçlü olan ve hipnozcunun telkinine açık olan kişilerin elleri çok hızlı bir şekilde hareket eder. Bunun sonunda iki şey olur;

1- Katılımcı elleri arasındaki farkı görerek şaşırır ve ikna olur.
2- Hipnozcu karşısındaki kişinin, telkinlerine ne kadar açık olduğunu test eder. Bazı hipnoterapistler danışmanlığa başlamadan önce bu tür testler yaptırır ve sadece kendi telkinlerine uyum sağlayan insanlarla çalışıp, telkinlerine uyum sağlamayan kişileri kabul etmezler.



Telkine Yatkınlık Testleri

ψ **Geriye Düşürme Testi**

Lütfen ayağa kalkın ve gözlerinizi kapatın.
Yüzünüzü tavana çevirin.
Şimdi geriye düşüyorsunuz; düşüyorsunuz, düşüyorsunuz, düşüyorsunuz.
Şimdi sizi tutacağım. Düşüyorsunuz, düşüyorsunuz, düşüyorsunuz.
Danışan bir süre sonra geriye düşecektir.

Bu testi yüzlerce kez yapmış birisi olarak her türlü tepkiyle karşılaştım. Mesela bazı insanlar size o kadar direnir ki öne doğru düşerler. Bazı insanlar o kadar hazırdır ki daha hiç bir şey söylemeden geriye düşerler.

Bu çalışma hem katılımcının sizin telkinlerinize açık olup olmadığını hem de size güvenip güvenmediğini test etmek için çok etkili bir yöntemdir.

Tiyatro gruplarında da güven için buna benzer bir çalışma yapılır. Kişiler gözleri kapalı şekilde kendilerini sırtüstü arkadaşlarının kollarına bırakabiliyorlarsa o grup içinde güven sağlaması yapılmış kabul edilir.

Bu yüzden yatkınlık testleri sadece etkileme için değil, aynı zamanda danışandan bir çok bilgi almak için de yüzyıllarca hipnoz uzmanları tarafından kullanılmıştır.

Bir seminer sırasında geriye düşürme testini uyguluyorum.



3) Induction

Induction (İndüksiyon)

Pre Talk ve Convincers'tan başarılı bir şekilde geçtiğinizde Indüksiyon kısmına gelirsiniz, yani tekniğin uygulama kısmı. Bu alan o kadar geniştir ki, her bir hipnozcunun farklı teorisi ve farklı teknikleri vardır. Eğer basitçe ayırırsak;

A) **Klasik Hipnoz İndüksiyonu**

Genellikle 5 dakika ile 30 dakika arasında sürebilir. Tüm bedenin gevşemesi ve derinleştirme ile birlikte kullanılır.

B) **Hızlı Hipnoz (Rapid Hypnosis) İndüksiyonu**

4 dakikanın altında gerçekleşen hipnoz tekniklerine hızlı hipnoz denmektedir. Her danışana uyan bir teknik değildir.

C) **Ani Hipnoz (Instant Hypnosis) İndüksiyonu**

1 dakikanın altında gerçekleşen hipnoz tekniklerine verilen addır. Genellikle sahne hipnozcuları bu teknikleri kullanır.

Klasik hipnoz indüksiyonlarında aşamalı gevşeme kullanılırken, hızlı ve ani hipnozlarda bilincin boşluklarından yararlanılır. Türkiye'de pek bilinmeyen hızlı hipnozun mantığını biraz daha ayrıntılı inceleyelim.

Fakat unutmayalım ki, hipnoza yeni başlayanlar için klasik hipnoz indüksiyonu uygulamaları önerilir. Daha sonra hızlı hipnoza geçilmelidir.

Hızlı Hipnoz İndüksiyonları 1

4 dakikanın altındaki indüksiyonlara Hızlı, 1 dakikanın altındaki indüksiyonlara ise Ani hipnoz dendiğinden bahsetmiştik. Şimdi hızlı hipnozun mantığı üzerine odaklanalım. Hızlı ve Ani Hipnoz tekniklerinde Otoriter Etki, Fizyolojik Etki ve Şok Etkisi kullanılır.

1) Otoriter Etki

Hepimizin yetiştirilmesinde otoriteye karşı boyun eğme yatkınlığı vardır. Bu konuyla ilgili en güzel çalışmayı Robert Cialdini'nin İknanın Psikolojisi kitabında inceleyebilirsiniz.

Hipnozcu beden dilini, bakışını ve ses tonunu kullanarak otoriter bir etki yaratabilir. Aynı zamanda mekan, giysi ve aksesuarlar da otorite etkisi yaratmaktadır.

Osmanlı Devletinde otorite etkisi çok yoğun bir şekilde kullanılmaktaydı. Saraylar ve kıyafetler otorite etkisi yaratırken, başka ülkelerin elçilerinin padişahın önünde eğilmesi de otoriteyi artıran çok önemli unsurlardan birisidir.

Şimdi ise otorite yüksek binalar, güvenlik, korumalar, lüks araba ve lüks mallarla temsil ediliyor.

Bir hipnozcunun otorite etkisi oluşturabilmesi için kullanacağı materyaller sınırlı olduğundan, aynı zamanda bilinmezliği de otorite etkisi olarak kullanabilmektedir.



Hızlı Hipnoz İndüksiyonları 2

2) Fizyolojik Etki

Bazen dirseğiniz masanın üzerindeyken aniden kayar ve boşluğa düşer ve kendinimizi sersemlemiş bir ruh halinde buluruz, hiç buna benzer bir şey yaşadınız mı?

Hızlı hipnozu kullananlar buna benzer etkilerin yaratılması için teknikler geliştirmişlerdir.. Hızlı hipnoz tekniklerinin temelinde bazı fizyolojik etkilerin kullanılması yatar. Hipnozcu ani çekme, hızlı nefes gibi bazı teknikeri birleştirir ve karşı tarafta derin bir rahatlamayla birlikte boşluk yaratır.

3) Şok Etkisi

Hızlı hipnozu uygulayanlar SLEEP!! ya da UYU! diye bağırarak uygulama yaptıkları kişilerde bir şok etkisi yaratırlar. Benim de eğitim aldığım Hon Wong *'bu ifadenin rica değil, emir şeklinde olması gerekir.'* demektedir.

Aynı zamanda hipnozcular başka yöntemler de kullanmaktadırlar, fener tekniği yine vücutta ani bir şok yaratarak transa geçmeyi sağlamaktadır. Tavşan avında da kullanılan fener tekniği tavşanın donup kalmasını sağlamaktadır. Hipnozcunun istediği tepki tam bu olmasa da buna yakın bir tepki transa hızlı geçişi sağlamaktadır.

Her türlü hipnozda kişinin önce rızası alınması, hatta bir kaç defa alınması gerekir. Kişi ne kadar çok rıza gösterirse tutarlılık yasası gereği uygulama o kadar rahat geçecektir.

Özet

Her insan farklı olduğu için, her tekniğe de farklı tepkiler gösterebilir. Bu yüzden hipnozcular alet çantalarında bir sürü teknik barındırırlar. Şimdi klasik bir indüksiyon yöntemini inceleyelim.

Örnek Hipnoz Tekniği 1

2) Örnek Hipnoz İndüksiyonu

Bir hipnoz tekniğinde genel olarak bulunması gereken 4 şey vardır,

1) Rahat bir oturuş şekli ve nefes tekniği ile bedeni gevşetmek.
2) Gözü yormak.
3) Ses tonu ve telkinlerle kişinin zihnini rahatlatmak. (İmajinasyon)
4) Derinleştirmek.

Hipnoz oturumunda kişinin beden ve zihnini rahatlatmadan istediğimiz sonuca ulaşamayız. Bu yüzden bedeni rahatlatarak başlarız;

1) **Rahat bir oturuş şekli ve nefes tekniği ile bedeni gevşetmek.**

Bir çok hipnozcu sandalyeye oturmadan önce kişinin vücudunu germesini ve esnetmesini ister. Ardından diyafram nefesi tekniği uygulatarak vücudunun rahatlatmasına yardımcı olur. Örnek nefes tekniği;

Kişiden sabit bir noktaya bakmasını isterken, 4 saniyede nefes almasını, 16 saniye tutmasını, 8 saniyede de vermesini isteriz. Bunu kendisi karıştıracağından sayma işlemini hipnozcu yapar ve bu sırada danışan gözleri ile sabit noktaya bakmaya devam eder. Eğer kişi nefes tutmakta zorlanırsa sayma işlemini daha hızlı yapabilirsiniz. 3 veya 4 defa tekrarlamanız kafidir.

Hipnoz büyü değildir, sihir değildir. Herkesin yaşayabileceği doğal bir durumdur.



Örnek Hipnoz Tekniği 2

2) **Gözü yormak.**

Hipnoz deyince aklımıza gelen objelerden biri de köstekli saattir. Hipnozcu bu saati sallarken kişi de gözleriyle takip eder ve bir süre gözleri yorulur ve kapanır.

Hipnozcular yüzyıllardır hep göz yorma tekniğini kullanmışlardır. Bunun nedeni beynimizin göz yorulmasını uyku ile bağdaştırmış olmasıdır.

Hafızamız çağrışmalı bellek yasasına göre çalışır ve göz yorulmasını bu güne kadar binlerce kez uyku ile bağdaştırmıştır. Bu yüzden gözümüz yorulduğunda beyin dalgalarımız otomatik olarak alfa beyin dalgası moduna geçer.

Gözü yormak için kullanılan en basit tekniklerden birisi kişinin göz hizasından yüksekte bir noktaya bakmasını istemek. Kişi o noktaya bakarken siz de nefes egzersizini yaptırabilirsiniz ve bir sonraki aşamaya geçebilirsiniz.

3) **Ses tonu ve telkinlerle kişinin zihnini rahatlatmak.**

Kişi gözleri ile bir noktaya bakarken ve nefes egzersizlerini yaparken ya da tamamladıktan sonra;
- O noktaya bakmaya devam ederken aynı zamanda gözlerinin daha fazla ağırlaştığını ve her nefes alıp verişinle birlikte bu ağırlığın daha fazla artacağını farkedebilirsin... işte aynen böyle...

şeklinde bir telkin verilebilir ve sonrasında;
- Birazdan 5'ten geriye doğru sayacağım ve bir dediğimden gözlerini kapanacak.... 5 rahatlıyorsun.... 4 derin nefes alırken gözlerini kapatmak istiyorsun... 3... 2.... göz kapakların iyice ağırlaştı... veee biiiirrr... gözlerini kapatabilirsin.....

Örnek Hipnoz Tekniği 3

Kişi gözlerini kapattıktan sonra kullandığınız ses tonu çok önemlidir. Derin, ağır ve yavaş konuşurak kişinin daha fazla rahatlamasını ve durumun içine girmesini sağlayabilirsiniz.

4) **Derinleştirmek**

Kişinin bedeninin rahatlamasını sağlayıp, nefes tekniklerini kullanarak gözünün yorulması ve telkinlerinizle kişiyi hazır hale getirebilirsiniz. Bu noktadan sonra derinleştirme bölümünü uygulayabilirsiniz. Bazı hipnozcular derinleştirme metodunu kullanmazlar çünkü bir çok kişi bu durumda kolayca uykuya geçebilmektedir.

Derinleştirme bölümünü ayrıca inceleyeceğiz, şimdi bu örnek tekniği özetleyelim;

- Bedeni Rahatlatmak, Nefes Tekniği Uygulamak
- Gözü yormak,
- Ses tonunu doğru kullanarak telkin vermek
- Derinleştirmek

Üniversite seminerlerimden bir görüntü...



4) Deepener

Deepener (Derinleştirme)

Şimdi ayrıntılı bir derinleştirme (aşamalı gevşeme) tekniğini inceleyeceğiz.

Şimdi ayağa kalkmanızı ve tam anlamıyla gerinmenizi istiyorum, esneyin. Tüm kemikleriniz çatırdasın. (Kişi ayağa kalkıp tam olarak esneye kadar bekleyin.)

Çok güzel. Şimdi oturun ve gevşeyin gözlerinizi kapatın ve güzel, derin, tam bir nefes alıp, nefesinizi tam olarak verin, ciğerleriniz boşaltın. Hepsi çıksın.

Şimdi bunu tekrar yapın. Bir kez daha. Şimdi son kez, bu kez nefesinizi tutun, ciğerleriniz temiz, serinletici, rahatlatıcı havayla dolsun. Gözleriniz kapalı. Şimdi nefesinizi yavaş yavaş verirken tüm bedeniniz gevşesin. (Dikkat ederseniz burada İndüksiyon metodunda kullanılan teknikler beraber şekilde kullanılmış.)

GEVŞEME A

Dikkatinizi dizlerinize verin ve şimdi dizlerinizin altındaki her yeri gevşetin. Baldırlarınızı, ayak bileklerinizi, ayaklarınızı gevşetin. Ve parmaklarınızı gevşetin. Dizlerinin altındaki her yer serbest ve gevşek. Şimdi yapabildiğiniz kadar uyluklarınız gevşetin. Kalçalarınızı ve belinizi gevşetin. Şimdi yapabildiğiniz kadar göğsünüzü gevşetin. Nefesiniz kolay, derin, düzenli ve daha gevşek olsun.

Omuzlarınızı gevşetin, omuzlarınızdaki kaslarınız ağır ve gevşek olsun. Giderek daha fazla rahatlayın. Boynunuzu ve ensenizi gevşetin. Boyun kaslarınız gevşedikçe başınız düşsün. Şimdi yapabildiğiniz kadar yüzünü gevşetin. Yüzünüz pürüzsüz ve gevşek olsun, rahat olsun ve çeneniz gevşek ve rahat olsun, dişeriniz birbirine değmesin.

Her şey gevşek ve rahat. Şimdi yapabildiğiniz kadar gözkapaklarınızın çevresindeki küçük kasları gevşetin. tanıyacaksınız. Şimdi gözlerinizi kapatın ve daha fazla gevşeyin.

Gevşeme Örneği 1

Gözkapaklarınız ağırlaşsın. Giderek daha derinden, daha fazla gevşeyin.

Sizden birazdan gözlerinizi açmanızı isteyeceğim. Bunu istediğim zaman gözkapaklarınız o kadar gevşemiş ve ağır olacaklar ki, ancak açılacaklar ve yeniden kapatmanızı istediğimde kendine daha fazla gevşeme olanağı tanıyacaksınız. Şimdi gözlerinizi kapatın ve daha fazla gevşeyin.

GEVŞEME B

Şimdi tüm geriliminizin, tüm katılığınızın, korku ve kaygılarınızın başınızın üzerinden çıkıp gittiğini hayal etmenizi istiyorum.

Yüzünüzden, boynunuzdan, omuzlarınızdan, göğsünüzden, kalçalarınızdan, uyluklarınızdan, dizlerinizden, baldırlarınızdan, ayak bileklerinizden, ayaklarınızdan akıp parmak uçlarından çıkıp gitsinler.

Tüm kaygı ve korkularınız parmak uçlarınızdan uçup gitti ve şimdi çok daha rahatsınız.

Sanki koltuğa gömülüyorsunuz, deriiin biiiir rahaaatlık... Derin nefesler almaya devam ederken gözlerinizi açmaya çalışmanızı isteyeceğim... (2-3 saniye bekleyin) şimdi kapatın onları ve tamamıyla rahatlayıp tamamıyla gevşeyin.



Gevşeme Örneği 2

GEVŞEME C

Şimdi önünüzde bir karatahta olduğunu hayal etmenizi istiyorum.
Oraya adınızı yazın...
Yazdıysanız sağ işaret parmağınızı oynatın...
Çok güzel, işte aynen böyle...
Şimdi oraya 15 yazmanızı istiyorum...
Şimdi silgiyi alın...
15 silin ve derin bir nefes alın, verirken daha çok gevşeyeceksiniz...
14 yazın...
Bekleyin... Silin nefes verin ve rahatlayın... (bu şekilde 1'e kadar inin...) Birazdan sizden gözlerinizi açmanızı isteyeceğim... O kadar yorulmuş olacaklar ki onları açmakta çok zorlanacaksınız....
Şimdi açmayı deneyin... Ve kapatın... Çok güzel işte aynen böyle...

ÖZET

Eğer buraya kadar doğru bir şekilde uyguladıysanı kişi trans haline bütünüyle girmiştir. Peki bir insanın trans haline girdiğini nasıl anlarız?



Transın Vücut Belirtileri

Genel Fiziksel Göstergeler

- Nabız yavaşlaması
- Solunum hızı değişikliği
- Nefes alıp verme
- Hız (Kol katalepsisinde artışlar)
- Rahatlamış ve yumuşak yüz hatları
- Asimetriden simetriye geçiş rahatlamayı gösterir
- Yutkunma reflexinde değişim
- Bedensel hareketsizlik
- Katalepsi

Detaylı Fiziksel Göstergeler

- Gözler
- Göz bebeğinin genişlemesi
- Donuk bakış
- Odaklanma
- Göz kırpma tepkisinin kaybolması
- Ses kalitesinin değişmesi
- Deri rengi
- Açıktan koyuya dağılım
- Deri tonları
- Parlak veya değil



Sakin...
Rahat...
ve huzurlu...

5) Suggestion

Suggestion (Telkin Verme)

Kişi diğer 4 aşamadan başarılı bir şekilde geçtikten ve transa girdiği kontrol edildikten sonra telkin verme aşamasına gelmiştir.

Telkinler kendi için Doğrudan Telkin ve Dolaylı Telkin Olarak ikiye ayrılır.

A) **Doğrudan Telkin**
Doğrudan telkinde, olmasını istenen şey direk söylenir. Örneğin: Bundan sonra sigara içmeyeceksin ve sigara sana çok acı gelecek. Bu telkin metodu daha çok otoriter uygulanan metodlar sonunda başarılı olur.

B) **Dolaylı Telkin**
Dolaylı telkin daha çok bilinç tepki vermesin diye, sembol ve metaforlarla süslenir. Her ekolün farklı bakış açıları vardır. Örnek dolaylı telkin; Sigarayı aşamadığın bir engel olarak görmüş olabilirsin ama bugün o engeli aşacağız. Şimdi bir çölde yürüyorsun ve etrafına baktığında bir çok duvar görüyorsun. O duvarlardan birine yaklaştığında üstünde 'Sigarayı Bırakamayacağım' yazıyor. Duvarın hemen yanında bir balta var ve o baltayı alıyorsun. Baltayla duvara vurdukça duvar paramparça oluyor...

Bu dolaylı telkinin çok kısa bir örneğiydi, sanırım aradaki farkı anladınız.

Şimdi sigara bırakmakla ilgili bir telkin örneği inceleyeceğiz.

Sigara Bırakma Telkini 1

Her şeyden önce, bastıramadığın sigara içme alışkanlığının altına yatan nedenleri tamamıyla gün ışığına çıkardığının farkındasın. Bundan böyle sigara içme gibi zorunluluk hissetmiyorsun.

Şu an sadece bir alışkanlık modeliyle uğraşıyoruz – sadece senin asıl probleminin boş kabuğuyla uğraşıyoruz. Alışkanlıklar, nasıl kolayca edinilebiliyorsa, aynı kolaylıkla yok edilebilirler.

Alışkanlığı yok etmenin bir yolu, senin sigara içtiğinin bilincinde olmanı sağlamaktır. Bir sigara yakmak için sigaraya uzandığın her dakika ne yapmakta olduğunun farkında olacaksın.

Sigarayı yakıp ve içmeye başlarsan, sigarayı içerken bulunduğun her an ne yapmakta olduğunun farkında olacaksın. Sigaraya içmeye devam etmendeki ana neden onu bilinçsiz bir şekilde yapmandır. Ne yaptığının gerçekten farkında değildin. Fakat şu an farkındasın...

Sigaraya uzandığın her an, ilgin sigaraya doğru yönelecek ve sigaraya odaklanacaksın. Ne yaptığının farkında olduğundan, artık bilinçsiz bir alışkanlığın içinde değilsin.

Zaten sigaraya içmeye ihtiyacın yok, bunu biliyorsun. Bu yüzden bu çok kolay ve zahmetsiz olacak. Ne yaptığını farkında olmak senin sigaraya içmekten sıkılmana ve nefret etmene sebep olacaktır.

Alışkanlıkların zincirleri, önce duyulmayacak kadar hafif, sonra kırılmayacak kadar güçlü olur.



Sigara Bırakma Telkini 2

Ne yaptığının farkında olduğundan belki de sigaranın tam yarısındayken sigaranı söndürmek isteyebilirsin. Artık sigaranın tadı eskiden olduğu gibi güzel gelmeyecek.

Basitçe sadece sigara içmek istemeyeceksin. Zaten düşüncelerini düzenledin. Sigara içmenin nedenini buldun ve düşüncelerini düzenledin – son kararın: SİGARAYI BIRAKMAK!

Düşüncelerini düzenledin ve sigarayı bırakmaya karar verdin. Düşüncelerini düzenledin ve sigarayı ŞİMDİ bırakamaya karar verdin, yarın veya ondan sonraki gün değil, Sigarayı şu anda bıraktın.

Son kararın: SİGARAYI BIRAKMAK! Şu andan itibaren sigarayı bırakmak istiyorsun. Sigarayı neden bırakmak istediğini biliyorsun. Bunu beyninde net bir şekilde belirledin. Sigara içmenin neden olduğu problemleri düşün. Sigara içmeye gereksinim duymuyorsun bu yüzden sigara içmeyi bıraktın. Öksürmeyi bıraktın, acıyı bıraktın, sıkıntıları bıraktın; istemediğin her şeyi bıraktın, sigara içmeyi de…İstediğin şeylere ulaşmak için istemediğin şeyleri geride bıraktın – rahatlığa, güvene, mutluluğa ulaşmak için…

Sigara hakkındaki her şeyi unutuyorsun. Sigara içmeye ihtiyacın olmadığında sigara almaya da gerek duymuyorsun. Sonuç olarak, sigara satın almayı bıraktın. Eğer farkında olmadan bir sigara ikramını kabul edersen, derhal ne yaptığının farkında olacaksın ve sigarayı ikiye parçalamak için kontrol edilemeyen zorunluluğun üstesinden geliyorsun.

Sigaraya dokunduğunda hemen onu parçalayıp atıyorsun. Sigara sana vazgeçtiğin bütün kötü şeyleri ve senin için olan bütün iyi şeyleri hatırlatıyor.

Sigaraya bırakmandan ötürü eline geçen iyi şeylerin, kötü şeylerden çok daha fazla olduğunun farkına varıyorsun. Sigarayı bırakmanın sağladığı devasa yararların yanında sigarayı bırakmak senin için çocuk oyuncağı. Sevmediğin şeylerden vazgeçmek çok kolaydır.

Sigara Bırakma Telkini 3

Ve sen sigara içmeyi sevmiyorsun. Kendinle gurur duymaya başlıyorsun, kendinle çok gurur duyuyorsun. Diğer alışkanlıklarınla mücadele etmek artık daha kolay.

Genel olarak yaşamla mücadele etmek artık senin için daha kolay. Bu duygu benliğini dolduruyor, seni kendine güvenen, özsaygılı biri haline getiriyor. İlerlemenin başından itibaren kayıt tutuyorsun. Her gün kendine sigarayı bırakmak konusunda nasıl Başarılı olduğunu hatırlatıyorsun; kaç gündür, kaç haftadır ve kaç aydır ağzına sigara sürmediğini ve bunun seni ne kadar mutlu ettiğini hatırlatıyorsun kendine.

Bu kayıtları tutmaya devam ediyorsun ve bu seni cesaretlendiriyor ve kuvvetlendiriyor. Ve sonunda artık bu kayıtlar tutmaya ihtiyaç duymuyorsun çünkü; artık ağzına sigara sürmediğinin farkındasın. Bu kayıt hayatının geri kalanında lekesiz olarak devam ediyor. Hiçbir alışkanlığın düşünce gücünden daha güçlü olmadığını biliyorsun. Tütün ve sen karşı karşıyasın. Güçlü olduğundan sen kazanacaksın. Şimdi sabırlısın, büyük sabır gösteriyorsun, azimlisin, soğukkanlısın ve rahatsın. Bunu hiçbir şey sarsamaz. Başarıya alışıyorsun. Ve başarma hissi senin için olabilecek her türlü alışkanlıktan daha önemli bir hale geliyor.



EK BÖLÜMLER

En başta bahsettiğimiz Hipnozun 5 temel kolunu örneklerle inceledik. Tekrar hatırlayalım;

1) Pre Talk (Ön Konuşma)
2) Convincers (İkna Ediciler)
3) Induction (İndüksiyon)
4) Deepener (Derinleştirme)
5) Suggestion (Telkin Verme)

Bazı bölümler sırasında kafanız karışmış olabilir ve bu normaldir, çünkü yukarıdaki teknikler birbiri ile o kadar içiçedir ki bazen onları ayırt etmek çok zorlaşır.

Hayattaki bir çok şey gibi, hipnozu da uygulama ile öğrenir ve ancak uygulama ile geliştirebilirsiniz.

Şimdi sizinle hipnozla ilgili işinize yarabilecek bazı teknikleri paylaşacağım.

Şaşkınlık Yaratmak

Dr. Milton Erickson'un hipnozu elde etmede veya telkin vermede kullandığı başka bir teknik de, şaşkınlık yaratma tekniğidir.

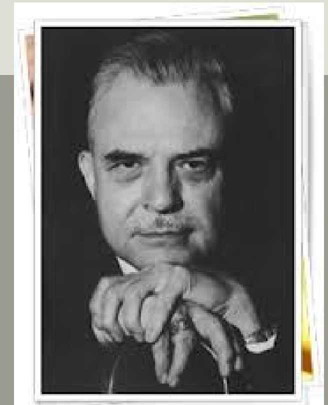
Erickson kelimelerle oynayarak, danışanlara algılayamayacakları ve işleyemeyecekleri kadar bilgi vererek ve danışanın sorularına alakası olmayan cevaplar vererek bir şaşkınlık hali meydana getirirdi. Bunun bir çok amacı vardır. Başlıcaları:

¤ Rakibi şaşırtmak her zaman sporcunun işini kolaylaştırır. Psikoterapide sonuçta bir mücadeledir.
¤ Bir konferans esnasında konuşmacı sürpriz ve şoklarla dinleyenlerin dikkatini tam olarak toplayabilir. Şaşkınlık durumu danışanın tüm dikkatini toplamasına yardım eder.
¤ Her şok ve sürpriz durumu danışanı bir içsel araştırma sürecine yöneltir. Danışanın bilinçaltı yanıtı bulamadığında terapistin sorusu sayesinde açılan boşluğu telkin ve yanıtla doldurma şansı olur.

Erickson çocukları şaşırtmak için aşağıdakine benzer sorular sorardı:

- Bugün havanın rengi ne?
- Evli misiniz?
- Filler ne kadar yükseğe zıplayabilirler?

'Her insanda karşılaşacağı problemlerin üstesinden gelmesine yetecek bir içsel güç ve kaynak vardır.' **Dr. Milton Erickson**



Şaşkınlık Yaratmak 2 (Aşırı Yükleme)

Psikoloji profesörü George Armitage Miller 1956 yılında yayınladığı 'Sihirli Sayı 7' (The Magical Number Seven) adlı denemesinde insan algılarıyla ilgili muazzam sayıda araştırmayı özetleyen bir değerlendirme yapmıştı. Bu araştırmasını kısaca şöyle özetleyebiliriz;

İnsanlarda aynı anda yedi bilgi dilimini bilinç düzeyinde işleyecek bir yetenek var. Bu sayı geçilince aşırı yüklenme durumu ortaya çıkıyor ve hata yapılmaya başlanıyor. Yedi sayıyı sırayla söylerseniz, herhalde onu bilincinizde hatasız tutabiliyorsunuz. (ki artık bunun bile fazla olduğunu düşünüyorum) Size dokuz sayılık bir küme verirsem onları doğru hatırlamakta çok daha fazla zorlanıyor ve hata yapmaya başlıyorsunuz.

Örnek; **2 – 5 – 6 – 2 – 2 – 8 – 5 – 3** yandaki sayıları aklınızda tutmaya çalışın.

Zorlandınız değil mi? Çünkü birbirinden ayrı 8 bilgi dilimi var. Aynı sayıları şimdi ezberlemeye çalışın;

256 – 228 – 53

Hatırlayabildiniz değil mi? Neden hatırladınız? Çünkü 8 dilimlik bilgiyi üç dilimlik bilgi haline getirdik.

Hangi dilim büyüklüğünü seçerseniz seçin, 7 dilimlik bilgiye bilincinizle dikkat ettiğinide, başka şeyleri bilinçli düzeyde değerlendiremeyen bir duruma gelirsiniz. 7 dilimlik bilgilerden daha fazlası sizde aşırı yükleme durumu yaratır ve ancak bilinçdışı düzeyinde işlenebilir.

Aşırı yüklenmenin nedenlerinden birisi de, bilincin her şeyi anlamlandırmaya çalışmasıdır. Tıp konusunda bir bilginiz olmadığını düşünelim ve bir tıp profesörünün konuşmasına katıldınız. Sürekli latince ifadelerle sizin bilmediğiniz bir dilden konuşuyor, ilk önce bilinciniz bunu anlamlandırmaya çalışır, baktı ki olmuyor, bir süre sonra uykuya dalacağınız kesin. İşte bu tekniği hipnozda bilinçli olarak kullanan hipnotistler var.

Şaşkınlık Yaratmak 3 (Aşırı Yükleme)

Bir insanın dikkatini aşırı yüklemenin en kolay yolu da, dikkatini karmaşık bir içsel deneyime yoğunlaştırmasını sağlamaktır.

Mesela yanımdaki birini ayağa kaldırsam ve "200'den geriye üçer üçer sesli biçimde saymanı ve sen bu sayıları sayarken ben de senin omuzlarından tutup seni etrafımda döndüreceğim" dersem ona aşırı yükleme yapmış olurum. Çünkü tüm temsil sistemlerini harekete geçirmiş olurum, 100'den geriye üçer üçer saymak için zihninde canlandırma yapar, (görsel) aynı zamanda bunu yüksek sesle söylediği için işitsel temsil sistemi de meşguldür ve son olarak ben omuzuna dokunup onu etrafımda döndürerek dokunsal temsil sistemini meşgul etmiş olurum.

İşte kişi burada aşırı yüklenmiş olur ve benim söylediğim diğer bütün sözler direk bilinçaltına gider. (gevşeyeceksin, şunu yapacaksın vs. vs.)

Bazı satıcılar bunu bilmeden yapar. (bazıları da bilerek) Karşınızda sürekli konuşur, bir ondan bir bundan bahseder artık sonunda onu anlayamaz bir duruma gelirsiniz ve alırsınız.

Bu yüzden kafanız karıştığında hiç bir şey almayın, satmayın.

Sizce **3** sayısı evli midir? Bekar mı?

Peki bugün günlerden ne renk?

Ağladığınızda hangi gözünüzden daha fazla gözyaşı akar?



Siyasi Hipnoz

Size bundan on yıl önce, Kenyalı, Müslüman ve zenci bir baba ile Hristiyan ve beyaz bir annenin oğlu, bir Endonezyalı tarafından büyütülmüş, göbek adı Hussein olan genç bir adam Amerika Birleşik Devletleri'nin en popüler başkanı olacak deselerdi ne düşünürdünüz? Muhtemelen gülüp geçerdiniz.

Ancak bugün durum ortada. Nobel Barış Ödülü sahibi Barack Hussein Obama, pek çok kişiye göre Amerika tarihinin en iyi görünen, en iyi konuşan, en iyi giyinen ve hepsinden önemlisi kendisine en güvenilen başkanı konumunda.

Peki Obama'yı bu kadar dezavantaja (Amerika'da dezavantaj olarak görünen özelliklere) rağmen, Başkan yapan özellikler neler?

En önemli özellik, Obama'nın iletişim sanatının ustası olması!

Bu konuda usta olan ve tüm teknikleri bilen bir kişi her zaman heryerde istediği başarıyı yakalar. Çünkü hayatta her şey iletişimle ilerliyor. Bize iletişimi öğretmiyorlar mı? Öğretiyorlar tabii ki ama bilinçle olan iletişimi öğretiyorlar. Çok az kişi bilinçaltı ile iletişimi biliyor ya da bilmesine rağmen çok az kişi bunun bu kadar etkili olduğuna inanıyor. Kitabın başında iletişimin yüzdelerinden bahsetmiştik.

Bilincimiz zihnimizin küçük bir kısmını kontrol ediyor, buzdağı örneğindeki gibi görünen kısım bilinç, görünmeyen kısım ise bilinçaltı. Ama insanlar her zaman görünen kısma dikkat ettikleri için bilinçaltı iletişimin ne kadar önemli olduğunu gözden kaçırıyorlar.

Barack Obama daha Amerikan başkan adayı bile değilken, 19 milyon dolar gibi bir bağış toplayarak rekor kırmıştır, insanları ikna etmektesi ustası onu tüm rakipleri arasında en üst konuma getirmiştir. 19 milyon dolar o kadar yüksek bir para ki, ayda 5.000 TL alan bir müdür o parayı hiç harcamasa anca 300 yılda 19 milyon dolar biriktirebilir. Ama Obama daha adaylığı bile kesinleşmemişken insanları kazanacağına ikna etmiştir.

Gizli Hipnoz

Şimdi sizlerle hem hipnozun ülkemizde bilinmeyen tekniklerini, hem de Obama'nın kullandığı hipnoz tekniklerini paylaşacağım.

Özellikle 'An Examination of Obama's Use of Hidden Hypnosis Techniques in His Speech' kitabından örnekler vereceğim, zira bu kitap (söylendiğine göre) birkaç psikolog, hipnoz ve nlp uzmanı tarafından Obama'nın konuşmaları deşifre edilerek yazlmış.

Barack Obama konuşmalarının içinde hem psikiyatr hem de psikolog olan Dr. Milton Erickson'ın 'conversational' (konuşarak) hipnoz yöntemlerini kullanmıştır. Bu yöntem normal bir konuşmanın içinde bazı teknikler kullanılarak karşı tarafa bilgi aktarımını sağlamaktadır.

- Trance Inductions (Trans İndüksiyonları)

Karşı taraftaki kişiyi transa ve hipnoza almak için kullanılan teknikleri içeriyor.

- Hipnotik Çapa (Hypnotic Anchoring)

Kökeni Rus Psikolog Ivan Pavlov'a dayanan bu teknik, geliştirilen yeni yöntemlerle çok etkin bir şekilde kullanılabiliyor. Bir söz ve görüntü zihninizde çapalanıyor ve artık sadece o sesi duymak ve görmek sizi harekete geçiriyor. Bu yüzden dizilerde her durum için ayrı bir müzik vardır ve dizi 5 sezon bile devam etse her durumda, o durum için yapılmış özel müzik çalar. Bir dizi düşünün ve o şimdi onun müziklerini düşünün.

Obama'nın 2008 seçimlerindeki ilk sloganı We Need Change! (Değişime İhtiyacımız Var!), bu sloganı yeteri kadar yaydıktan sonra, ikinci slogan ortaya çıktı, Yes We Can! (Evet, Yapabiliriz.)



Siyasi Hipnoz

- Pacing and Leading (Uyum ve Yönlendirme)

Kişilerle sözlü ve sözsüz uyum kurulduğunda bilinç sorgulama mekanizmasını askıya alıyor. Bunu Türkiye'de 2002'den beri çok iyi yapan iki siyasetçi gördüm, biri Recep Tayyip Erdoğan, diğeri Süleyman Soylu. (Süleyman Soylu o zamanlar Ak Parti'de değil, Demokrat Parti'nin genel başkanıydı.)

- Pacing, Distraction and Utilization (Uyum, Bilinci başka tarafa yönlendirme ve bu boşluktan yararlanma)

Bu yöntemde zihin yine sizin tarafınızdan yönlendirilen başka bir şeyle meşgul olmakta ama gelen bilgileri de depolamakta ve kabul etmektedir.

- Critical Factor Bypass (Kritik Faktörün Bypass edilmesi)

Zihnin kritik etme yeteneği zayıflatılarak gelen bilgilerin daha kolay kabul edilmesi anlamına geliyor.

- Stacking Language Patterns (Üstüstü binen dil kalıpları)

Cümleleri 've, iken, aynı zamanda, çünkü' gibi bağlaçlarla uzatıp takip mekanizmasının kırılması metodunu içermektedir.

Cem Yılmaz da kişilerin bilinçli zihinlerini devredışı bırakmak için bu yöntemi kullandığını söylemiştir. Kişilerin takip mekanizmalarını kırdığında, artık fazla düşünmüyorlar, böylece daha rahat gülüyorlar.

Mesela bir çok insan Orhan Pamuk'un kitapları için, 'Çok uzun cümleler kuruyor.' eleştirisi getirir. Bu tabii ki bir seçimdir ve çoğu insan uzun cümlelerde kopar ve aşırı yüklenir. Örnek cümle;

'Şu an da siz bu yazıyı okumaya devam ederken, aynı zamanda bilgisayarın ekranının ışığını farkedebilir ve oturduğunuz yere yaptığınız baskıyı hissetmeye devam ederken aynı zamanda gözlerinizi kırptığınızın farkına varma hızından daha yavaş olmayacak bir şekilde rahatlayabilirsiniz.'

Gizli Hipnoz

- Preprogrammed Response Adaptation (Önceden Programlanmış Tepki Uyumlaması / Önprogramlı Adaptasyonu Sağlayan Tekrarlama)

Response kelimesinin bir anlamı da Liderin söylediklerinin izleyiciler tarafından tekrar edilmesi olarak da çevrilmektedir, burada da yöntemlerden biri budur, bu yapıldığı takdirde işin içine bir de tutarlılık yasası girmektedir.

Bu yüzden liderler özellikle konuşmalarının sonunda; 'Değişime hazır mıyız?', 'Hazıııırrıııızzz', 'Bunun için çalışacak mıyız?' 'Çalışacaaaağıııızzz', şeklinde dinleyenlere tekrarlama yaptırırlar.

- Linking Statements / Causality Bridges (Bağlayıcı Cümleler / Neden Sonuç Köprüleri)

Mesela; 'Bu yazıyı sevdiniz çünkü .... ' Çünküden sonra gelen kelimeleri beyin otomatik olarak mantıklı olarak kabul etmektedir. Bu konuyu deneylerle uygulayan Psikolog Dr. Robert Cialdini aynı zamanda Türkçe'ye çevrilen İknanın Psikoloji kitabında da bu olguyu anlatmaktadır.

- Secondary Hidden Meanings / Imbedded Suggestion (İkincil Gizli Anlamlar / Gömülü Telkinler)

Çift anlamlı sözcüklerin, hipnotik etkilerle kullanılması metodunu içerir. Hafızamız genel olarak kelimelere tepki verdiği için, başka anlamdaki kelimeleri asıl amaç için kullanırlar.

Yılandan çok korkan birini, Yılan kelimesi ile korkutmak yerine, 'Birisiyle tanıştım yılan gibi gözleri vardı,' deseniz bile bilinçaltı tepki verecektir. Aynısını fare örneği için de düşünebilirsiniz.

Gözlem Gücü 1

Milton Erickson'un en sıra dışı özelliklerini söyleyerek iyi bir başlangıç yapabiliriz.

"Konuşmalarımızın çoğunu dilimizle değil bedenimizle yaparız." Milton H. Erickson

Ronald Havens (1985) Erickson'un çalışmalarında göze çarpan önemli özelliğin "gözlem ve pragmatizm" olduğunu söyler.

NELER GÖZLEMLENMELİ Dİ R ?

Erickson danışanın her türlü doğal ve otomatik hareketlerini gözlemlerdi.
Başlıcaları aşağıdaki gibidir.

1. Danışanın baş ve el hareketleri,
2. Göz kırpmasının hızlı mı yavaş mı yoksa sık mı olduğu,
3. Ayakların hareketi, ellerin pozisyonu ve hareket yönü (örn: eller birbiri üzerinde durduğunda danışan savunma pozisyonunu almıştır),
4. Dudak ıslatmaları, yutkunmaları, kaşların hareketi, ağzın etrafındaki gerilme ve gerilim.
5. Ofise nasıl gelirler. (Bazıları etrafına bakınır, bazılarının ise etraflarındaki hiçbir şey umurunda değildir.)
6. Danışanın oturuşuna. Otururken vücudunun duruşuna. Örneğin başı ya da vücudu bir yana yatma eğiliminde olup olmaması v.b.
7. Giysileri için seçtikleri kumaşın cinsi. Ayakkabıları.
8. Nefes alma hızları.
9. Gözbebeğinin büyüyüp küçülme hareketleri ve her iki göz bebeğinin eşit şekilde hareket edip etmediği.
10. Bedenin ajitasyonuna.

Gözlem Gücü 2

Diyebilirsiniz ki tüm bunları gözlemlemenin bir terapiste ne yararı olabilir?

Erickson bu soruya şu cevabı verir:
" Anormalin ne olduğunu anlayabilmek (gözlemleyebilmek) için önce normalin ne olduğunu bilmemiz gerekir.''
Bundan dolayı o her zaman herkesi gözlemlerdi.

Erickson konuşmalardaki duraklamaları düşüncenin içe yönelmesi ve derinlemesine düşünme olarak değerlendirirdi. İçsel konsantrasyon varsa beden dilimiz hipnozdaki beden dilinin özelliklerini kazanmaya başlar.
Erickson danışanın beden dilini okuduğunu danışana gerektiği kadar hissettirerek töropatik bir hipnoz oluştururdu. Terapisti tarafından anlaşıldığını (beden dilinin okunduğunu) hisseden danışan gevşer ve rahatlardı. Bu durumda danışanların ideamotor olarak verdikleri yanıtların sayısı artardı.

"Konuşmalarımızın çoğunu dilimizle değil bedenimizle yaparız." **Milton H. Erickson**



Oto-Hipnoz Tekniği 1

1. Oturun ve kendinizi rahatlatın. Gözlerinizi kapatın.

2. Nefes alışınıza odaklanın. Nefes aldığınızdaki bütün o farklı durumları hissetmek ilginç olabilir: göğüs kafesinin yükselip alçalması ve içinize çektiğiniz nefesin biraz daha serin olması, verdiğiniz nefesin biraz daha ılık olması.

3. Zamanla nefes alış verişin yumuşak ritmine kapılmak bir hayli rahatlatıcı olabilir: kendini tıpkı beşikte sallanan bir çocuk gibi veya bir salıncakta sallanır gibi hissetme. Nefesinizin, kendi hızı ve yoluyla rahat muntazam bir hale gelene kadar yavaşlamasına izin verin.

4. Nefesiniz daha da rahatladıkça, diğer yönleriniz üzerine odaklanın. Zihninizde veya vücudunuzda, bilinçli veya bilinçsiz gizlenen herhangi bir gerginlik olup olmadığını anlamak için vücudunuzu tepeden tırnağa tarayın.

5. Bu gerginlikler nerede olurlarsa olsunlar, nefes verdiğinizde bunların vücudunuzu terk etmesine izin verin. Daha çok nefes aldıkça bunlar azalacaklardır Bu çok özel yolla gerginliğin azaldığı duygusundan keyif alın. Nefes aldıkça, zihniniz vücudunuzun bir rahatlık ve sükûnet duyusunu içeri çekmesini sağlayabilir.

6. Zamanla, nefes aldıkça gerginlikler vücudunuzdan çıkar ve rahatlık ve sükûnet vücudunuza girer; sükunet ve huzura doğru nefes aldıkça gevşemenizi daha derinleştirebilirsiniz. Aldığınız her nefesle kaslarınızın gittikçe daha fazla gevşemesini sağlayan rahatlığa odaklanarak vücudunuz üzerinde çalışın. Vücudunuz boyunca nazikçe ilerlemesi ve yayılması için bu anda en rahat bölümünüzdeki rahatlığı cesaretlendirin (Eğer isterseniz bu noktada adım adım vücut gevşemesini kullanabilirsiniz).

7. Uygun olduğunda tasavvur ve telkinleri kullanarak olumlu değişim amaçlarınız üzerinde çalışabilmek için biraz zaman harcayın.

8. Gözlerinizi açtığınızda kendinizi tazelenmiş, sakin ve canlı hissedeceğiniz konusunda kendinize telkinde bulunun. 3'ten geriye sayın. Gözlerinizi açın.

Oto-Hipnoz Tekniği 2

1.En az kaygı üreten basamaktan en çok kaygı üreten basamağa kadar 10 basamaklı bir merdiven inşa edin. Örneğin, kısılıp kalmayı da içeren bir agorofobiden muzdaripseniz, kimseden yardım alamıyorsanız ve bu korkunun sonucu olarak eve bağlı hale gelmişseniz, aşağıdakine benzer bir merdiven yapılandırmanız muhtemeldir.

2. Yalnızca çok gevşemiş olduğunuzda merdivenin ilk basamağını hayalinizde uygulayın. Bunu mümkün olduğu kadar çok ayrıntıyla zihninizde görün ve yaşayın. Olabileceğinin en iyisi olması için olumlu telkinleri ve tasavvurunuzu kullanın. Herhangi bir noktada kendinizi gergin hissederseniz sahneyi zihninizden geçici olarak silin ve aynı basamağa tekrar dönmeden önce nefesinizin daha rahat ve gevşemiş olması üzerinde odaklanın.

3. Daha sonra, bu basamakla ilgili tasavvurunuzda kendinizi rahat hissettiğiniz takdirde bunu gerçeğe taşıyın (eğer mümkünse bunu gevşeme seansından sonra yapmanız tercih edilir).

4.İkinci basamağa geçmeden önce kendinize güven kazanana kadar ilk basamağı uygulayın, daha sonra ikinci basamakta da aynı şekilde çalışın.

5. Gerçekte uygulamadan önce tasavvurunuzda o basamakta kendinizi rahat hissettiğinizi garantileyerek merdivende kendi hızınızla ilerleyin.Çok hızlı ilerlemek için bir dürtü vardır; ona karşı koyun.

6. Her bir basamağı tamamladıktan sonra kendi kendinizi herhangi bir şekilde ödüllendirin.

'Ruhsal bir hayal gücü vardır. Bu güç ,hastalıkları oluşturabileceği gibi, var olan rahatsızlıkları da ortadan kaldırabilir. Beden, ruhsal hayal gücünün emirlerine itaat etmek zorundadır…' **İbni Sina**

Son Söz

Bu kitapçığı yazarken aklıma o kadar çok hikaye ve deneyim geldi ki, eğer hepsini yazsaydım çok uzun bir kitap olurdu.

Bu kitaptaki amacım sizi hipnoz konusunda bilgilendirmekti, bu yüzden kendimi konu dışına çıkmamak için zor tuttum ve mümkün olduğunca sade yazmaya çalıştım.

Bir gün görüşmek dileğiyle...

Hakan MENGÜÇ



Bu kitapçıkta yer alan bilgiler yalnızca bireysel gelişim yolculuğunuzda sizleri bilgilendirmek, potansiyelinizi açığa çıkartmak, kendinize ve çevrenize daha yararlı bir birey olmanıza aracılık etmek; özetle hayatınızın kalitesini artırmak amaçlıdır. Hiçbir şekilde hastalık tanısı koyma ve tedavi etme amacı taşımaz. Bu kitapçık bilgi amaçlıdır, bu kitapçığı okuyup uygulama yapanların sonuçlarından yazar hiç bir şekilde sorumlu tutulamaz. Bu kitapçıktaki bazı bilgiler kaynağı bilinmeyen yazılardan faydalanılmıştır, uyarı yapıldığı takdirde düzeltilecektir. Bu kitapçık ticari amaçla yazılmamıştır ve ücretsiz dağıtılmaktadır. Bu kitapçıktaki bilgiler size hiç bir şekilde hipnoz vb. uygulama yetkisi vermez. Tüm sonuçlardan yazar hiçbir şekilde sorumlu tutulamaz.



Yer: Sheraton Otel – 2.000 kişi trans halini deneyimliyor.

Ateşte Yürüyüş Semineri



Korkularınız cesarete çevirmek…

İçinizdeki gücü keşfetmek…

Unutamayacağınız bir deneyim yaşamak…

Ve potansiyelinizin farkına varmak için, Hakan MENGÜÇ ile Ateşte Yürüyüş seminerlerine katılın…

Ayrıntılı bilgi için bize iletisim@hakanmenguc.org adresinden veya www.hakanmenguc.org/iletisim bölümünden ulaşabilirsiniz.





Not: Bu e-kitaptaki yazılanlar sadece bilgilendirme amaçlıdır.
Yapılan uygulamalardan yazar hiç bir şekilde sorumlu tutulamaz.